



**Cross-border Ecommerce
met Bergfreunde – van
lokale nuance naar
grensverleggend**



**BERG
FREUNDE**

Stijn van den Broek

- Bergfreund sinds 2018
- Verantwoordelijk voor het opschalen van markten en stimuleren van de internationale groei



ABOVO

MAXLEAD

Arjan ter Huurne

- 2011-2025 Abovo Maxlead strategy & partnerships
- 2026: building AI Tech for marketing teams

Expertgroep Cross-border Marketing



Hoe kun je met cross-border marketing en e-commerce
nét zo succesvol zijn in het buitenland als in je thuismarkt?



Journey to international



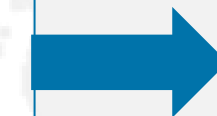
Nationaal

<10% omzet buiten
thuismarkt
Geen
internationale
marketing



Cross-border

<50% van omzet buiten
de thuismarkt.
Aansturing
internationale marketing
vanuit één land



Internationaal

>50% van omzet buiten
thuismarkt,
<50% buiten thuis-
continent.
Marketing teams in
meerdere landen



Global

>50% van omzet buiten
thuis-continent.
Marketing teams op
meerdere continenten

Focus expertgroep



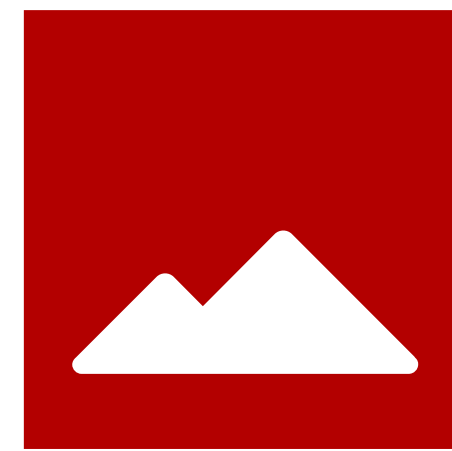
Cross-border

<50% van omzet buiten
de thuismarkt.
Aansturing
internationale marketing
vanuit één land

Onderzoeksvraag:

Hoe kun je met cross-border marketing en e-commerce nét zo succesvol zijn in het buitenland als in je thuismarkt?

- Gericht op bedrijven in de cross-border fase (10–50% omzet buiten thuismarkt)
- Centrale marketingaansturing vanuit Nederland of België
- Focus op e-commerce
- Minder focus op logistiek en betaalopties



BERG FREUNDE

2006

Launch

Opgericht in 2006 als one-stop-shop voor alles rondom klimmen, uitgegroeid tot dé Europese specialist in outdoor

2014

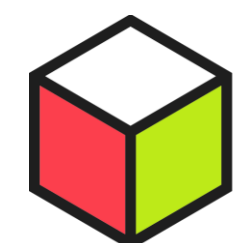
Expansie

In 2014 gestart met Nederland en inmiddels uitgebreid met nog 10 andere markten

2024

Success

€300M omzet bereikt, internationale groei blijft onze thuismarkt overtreffen

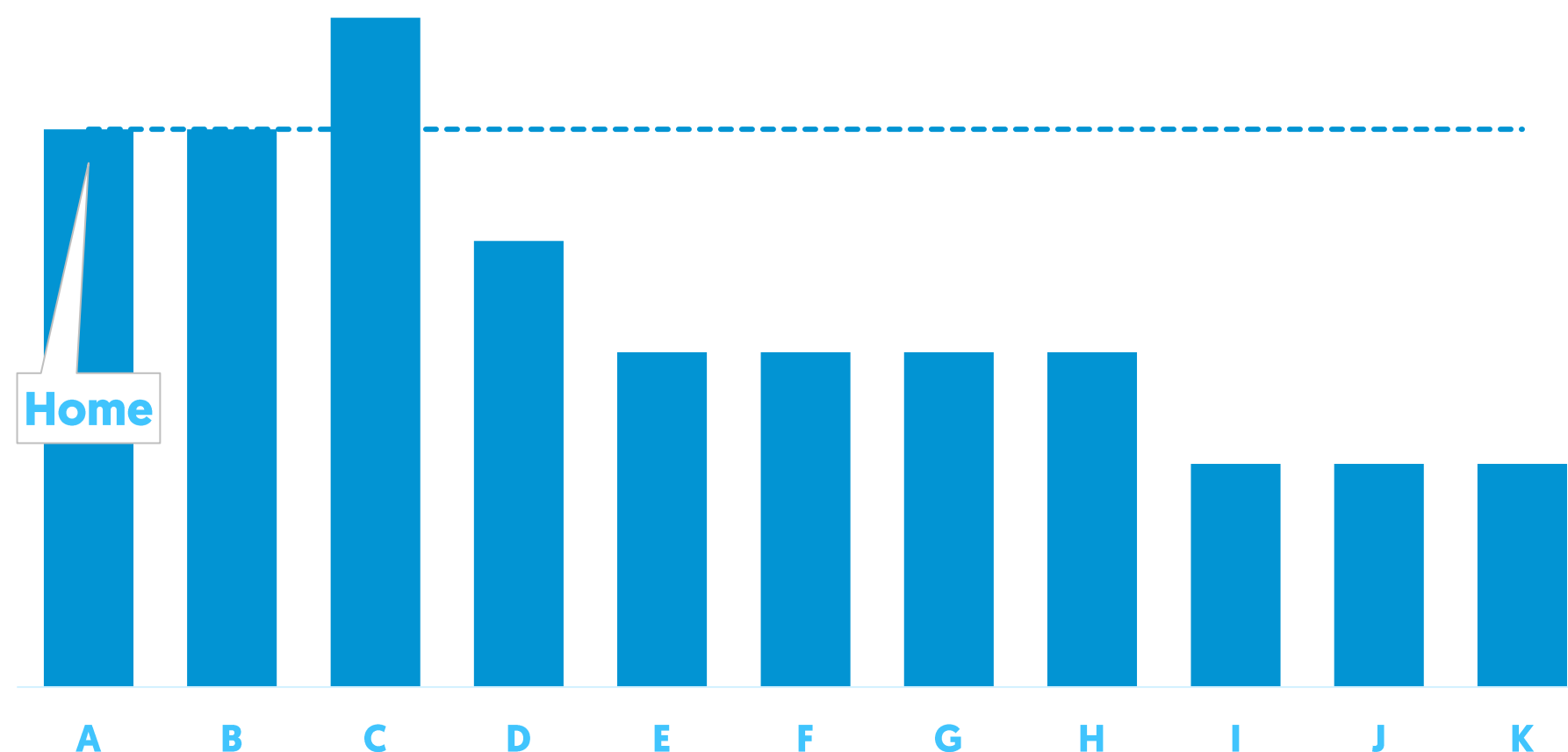


thuiswinkel
.org

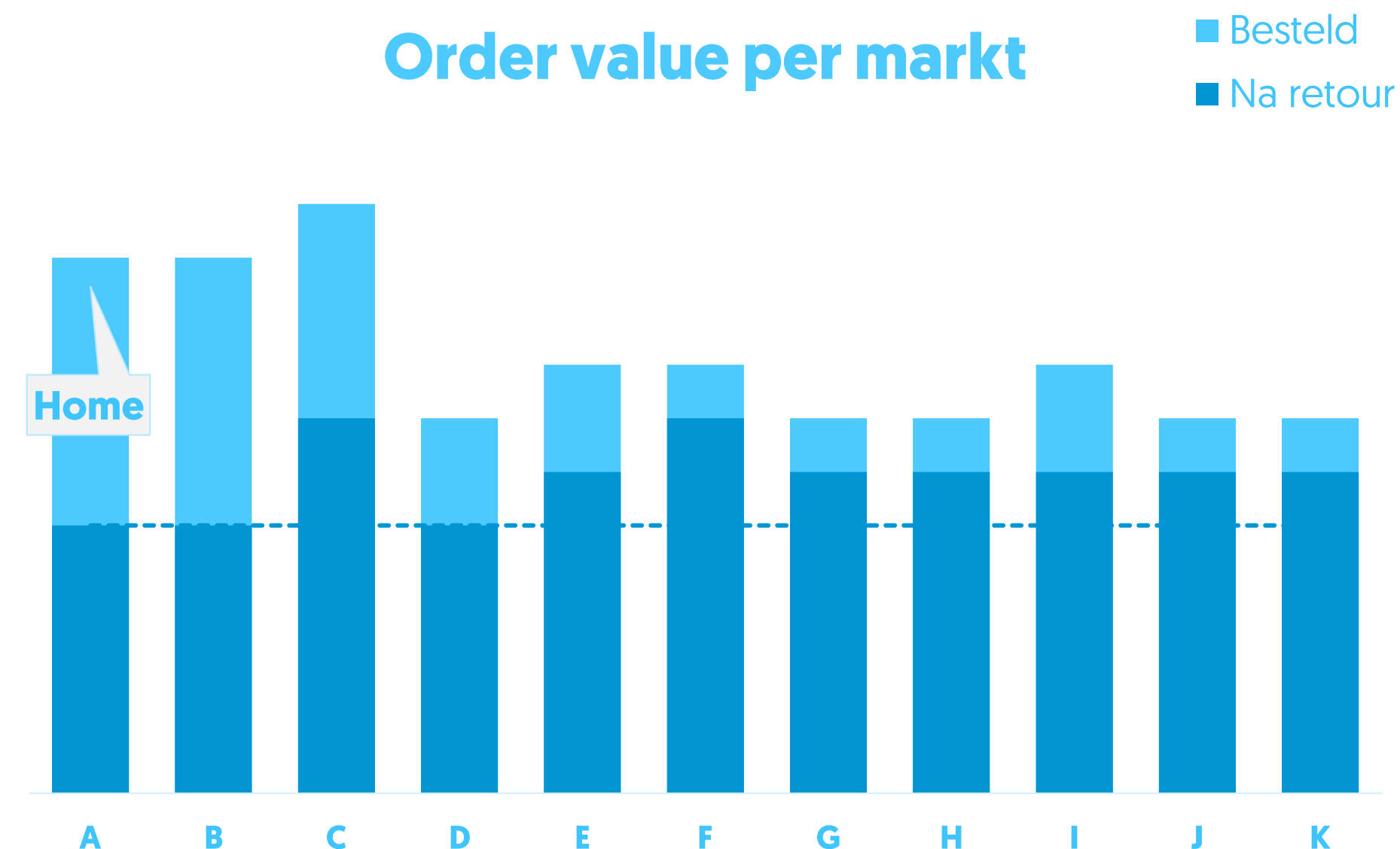
Thuismarkt als benchmark

Vergelijk, leer en optimaliseer met meerdere KPI's

Conversion rate per markt



Order value per markt





1.

Marktonderzoek

2.

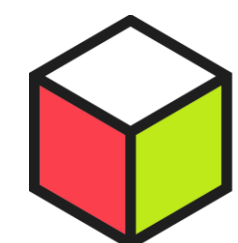
Merkpositionering

3.

Marketing Mix

4.

Digitale Etalage



thuiswinkel
.org

1. Markt onderzoek

neem een stap terug en verdiep je goed in de lokale markt

Top tip –
check het
Google
International
Growth
Agency
Program

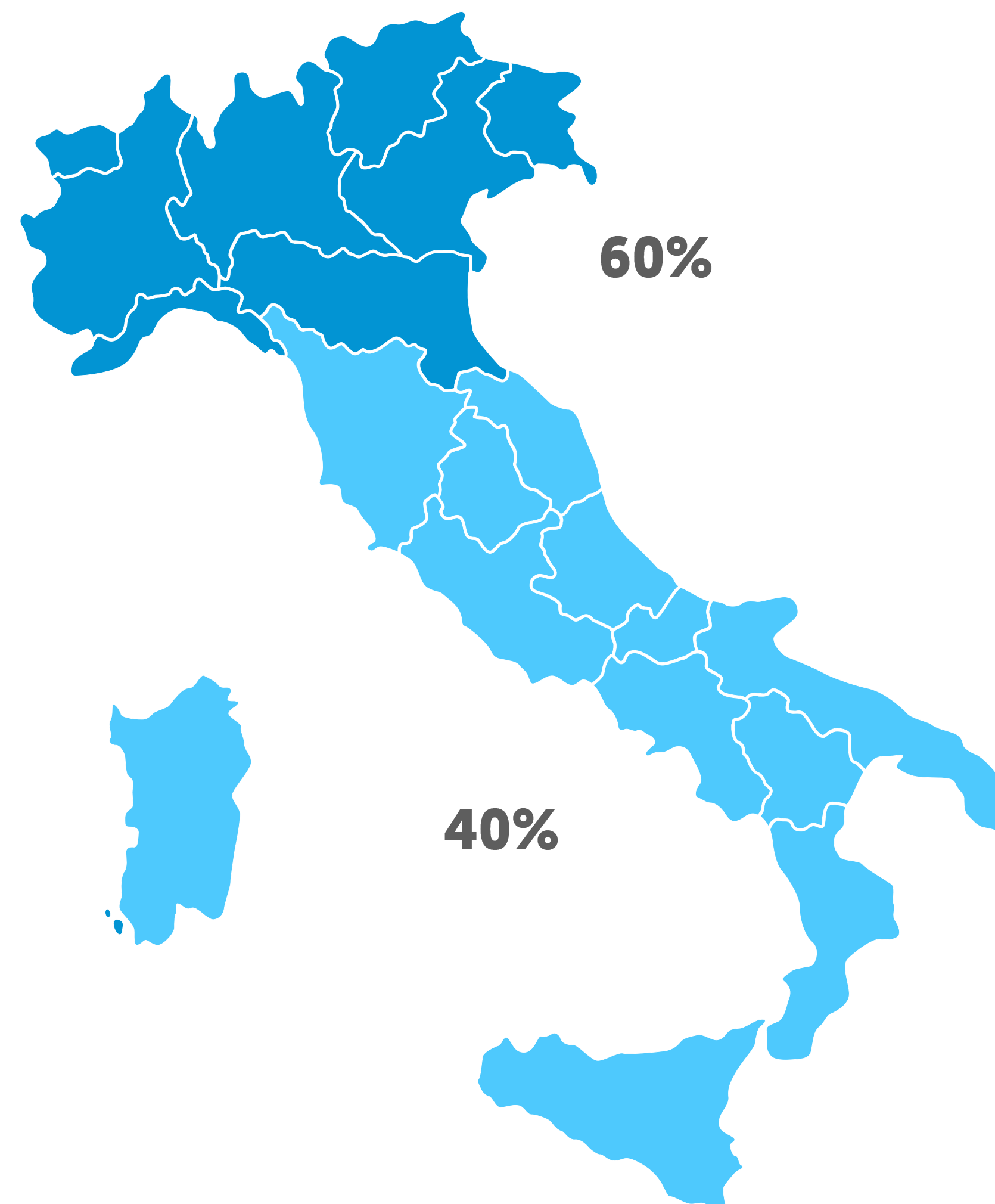
Google Partners International Growth Agency Program

Market attractiveness | Segment your
strategy based on market conditions



Un Paese, due velocità

Een gespleten markt, vol met passie



2. Merkpositionering

maak jouw identiteit lokaal relevant

Werk met
lokale
influencers
Of pas de
omgeving van
je productshot
aan



Vouvoyer ou tutoyer

Benader klanten, zoals zij dat willen

BERG
FREUNDE



BEKLEIDUNG

SCHUHE

KLETTERN

BIKE

OUTLET

Bis 40%

SALE



KLICK HIER

HALLO CARL,

jetzt geht's los: Unser Sale startet, und zwar mit Rabatthöhen von bis zu 40%! Im Angebot sind dabei unter anderem Wanderschuhe, Sneaker, Jacken, Hosen, Bademode, Ausrüstung, und vieles mehr. Statte Dich jetzt mit allem aus, was Du noch für Deine sommerlichen Outdoor-Abenteuer brauchst, ob am Strand oder in den Bergen. Schnapp Dir die Schnäppchen!

- Dich
- Du
- Deine
- Dir

ALPINISTE.FR



VÊTEMENTS

CHAUSSURES

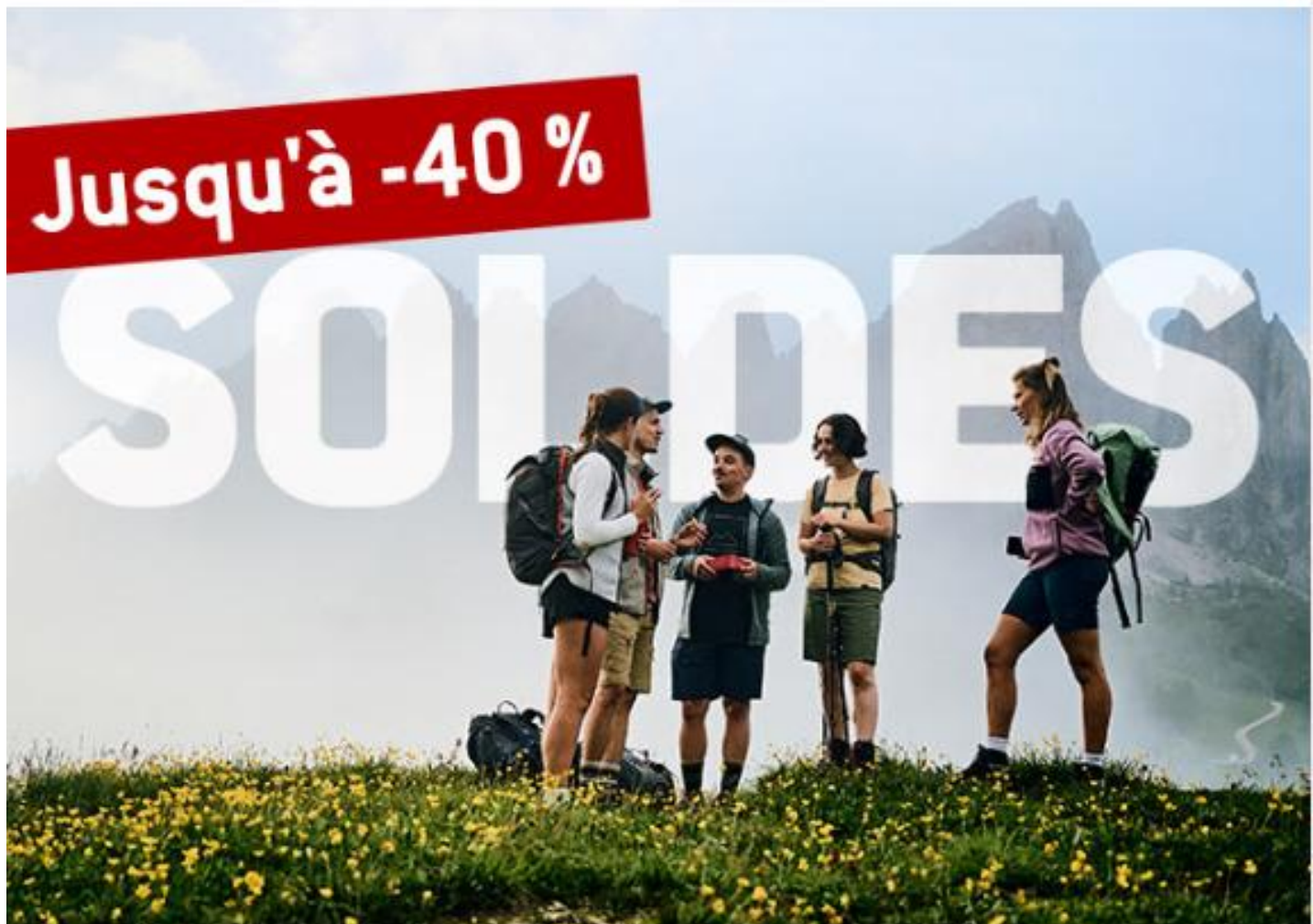
ESCALADE

CYCLISME

OUTLET

Jusqu'à -40 %

SOIODES



CLIQUEZ ICI

BONJOUR CARL,

C'est parti : nos soldes commencent avec des réductions allant jusqu'à -40 % ! Vous trouverez des chaussures de randonnée, des baskets, des vestes, des pantalons, des maillots de bain, des équipements et bien plus encore. Équipez-vous dès maintenant de tout ce dont vous avez encore besoin pour vos aventures estivales en plein air, que ce soit à la plage ou à la montagne. Voilà une bonne affaire !

- VOS
- VOUS
- VOUS
- VOUS

3. Marketing Mix

kanalen, creatie en targeting op maat

Full-funnel marketingmix

4 fasen van een customer journey

Awareness

Doel: bereik & merkherinnering



Tip: pas je content aan het platform aan. Trends zijn short-form video en authenticiteit.

Consideration

Doel: interesse & voorkeur



Tip: benut social proof (reviews/UGC) en optimaliseer voor aandacht.

Conversion

Doel: directe verkoop & ROAS



Tip: verrijk je product-feeds met behulp van AI.

Retention

Doel: herhaalaankopen & LTV



Tip: benut je kantdata als basisinput voor acquisitiecampagnes.

Lokalisatie van
de Marketing
Mix?

Zelfde ad, ander resultaat

Scale je set-up, zodat je overall kan winnen

SALE



Wanderschuhe
Lowa Renegad.

€206.96 €230

Bergfreunde.de

Free

7 colors

By Adference S.

SALE

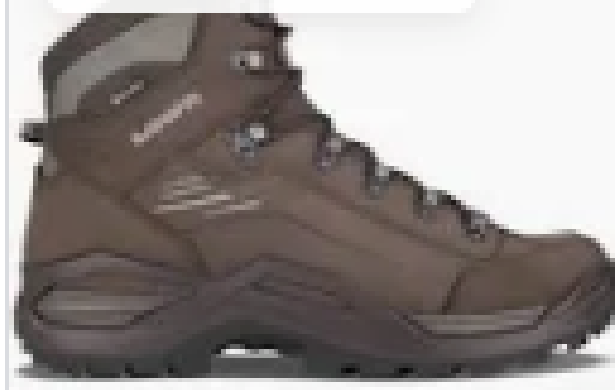


rschuhe
enegad..

€230

bergfreunde.at

UITVERKOOP



Lowa Renegade
Evo GTX Mid
Wandelschoenen
Heren (41...

€ 206,96 €230

Bergfreunde.nl

Gratis

10 kleuren

Van Adference ...

PROMOTION



Lowa Renegade
Evo GTX Mid
Chaussures de...

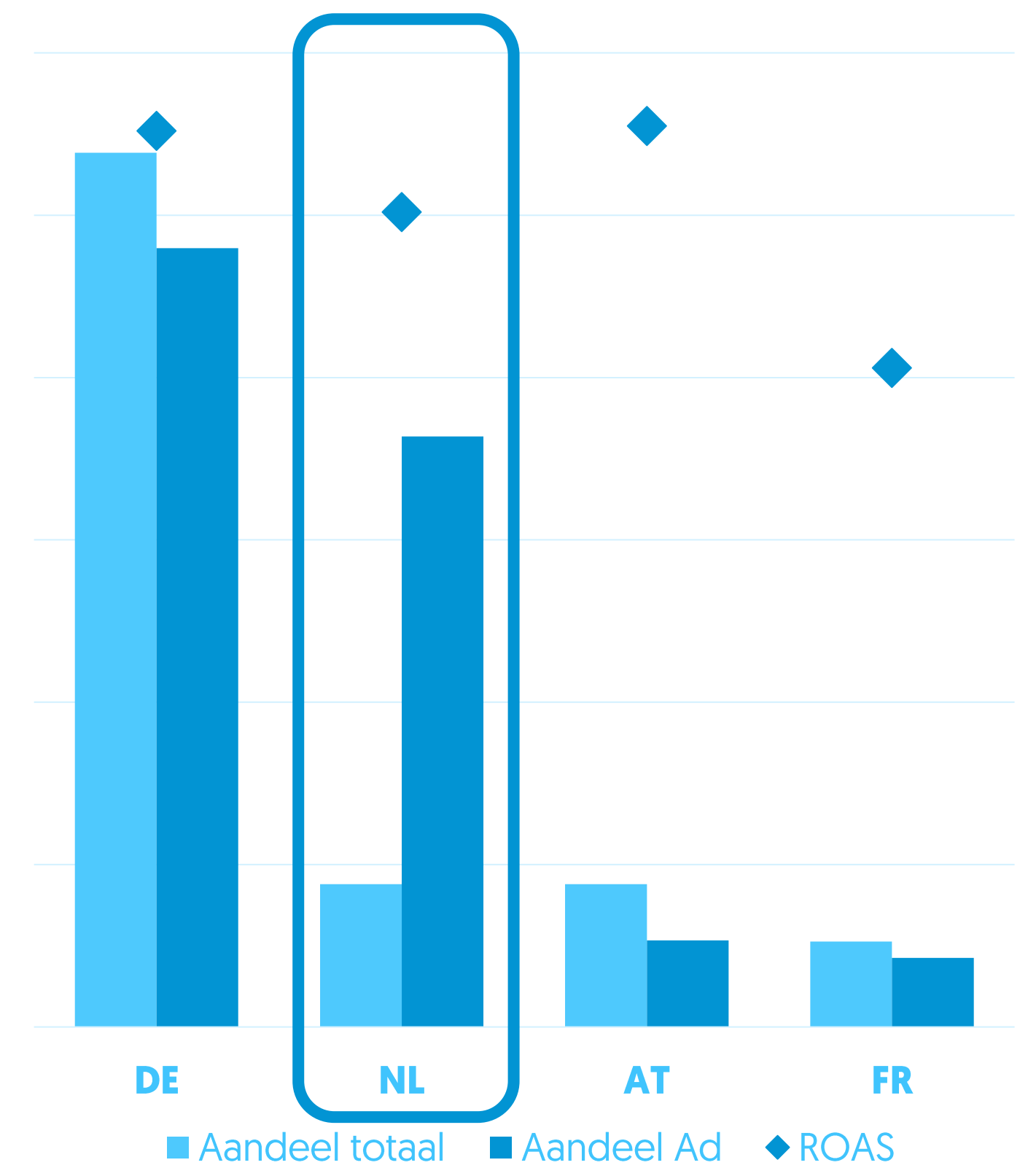
206,96 € 230-€

Gratuite

Alpiniste.fr

Par Adference S...

Voir l'offre

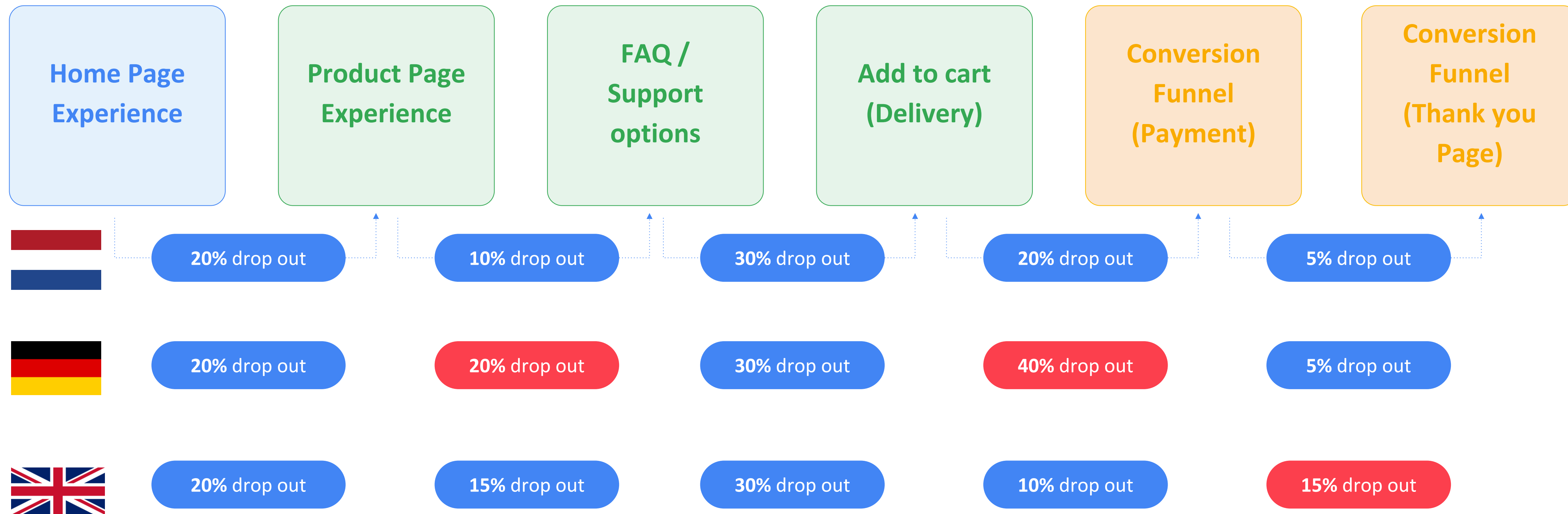


4. Digitale Etalage

je website en app als lokale etalage

Cross-border
Ecommerce
Best practices?

Benchmark je
Conversion
Rates



Soms zijn het de kleine dingen

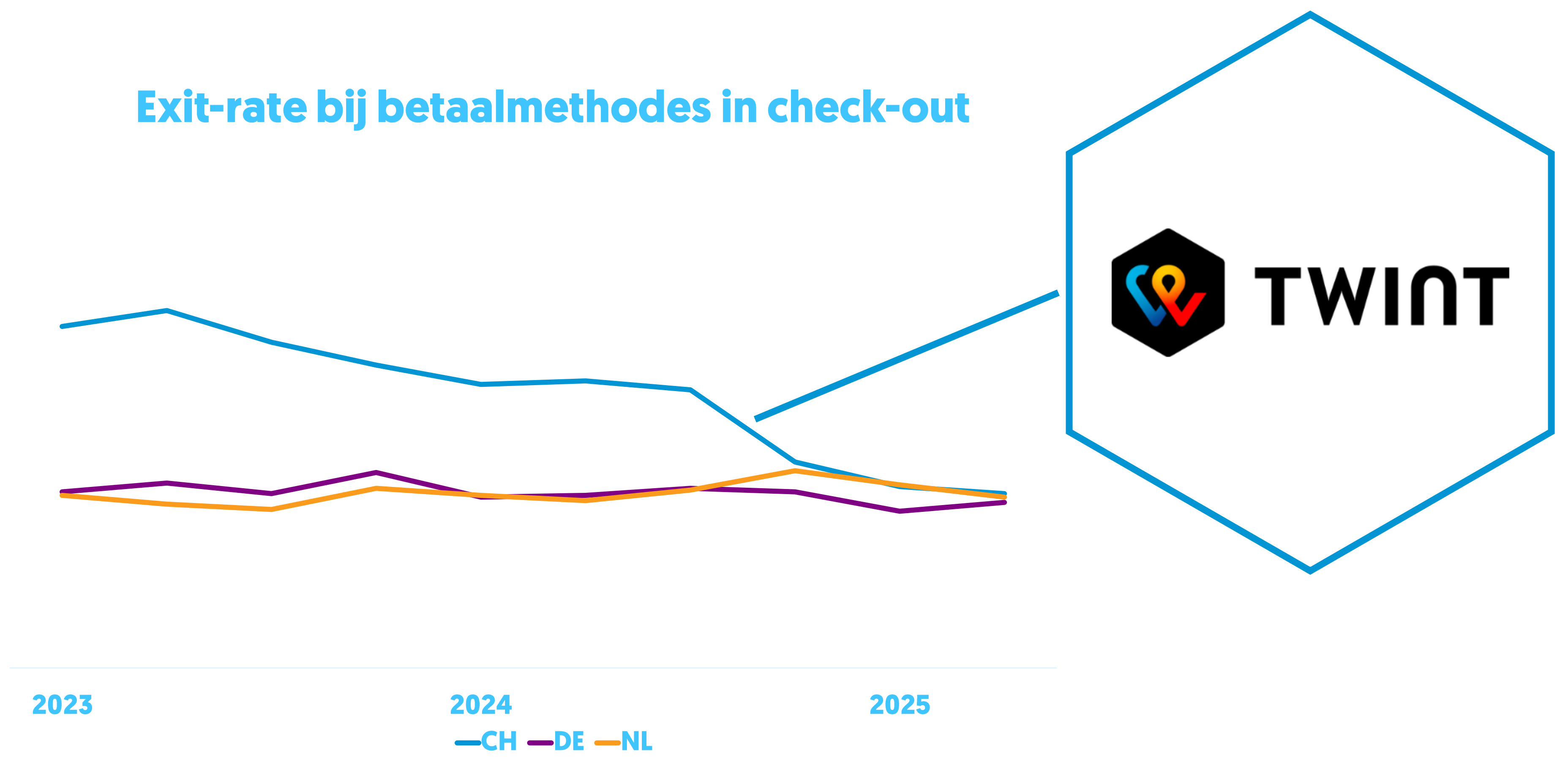


Land(en)	Duizendscheidingsteken	Decimaalscheidingsteken	Plaatsing Valutateken	Voorbeeld
Nederland, België, Duitsland, Oostenrijk, Spanje, Italië	Punt	Komma	Voor	€ 1.100,54
Frankrijk	Spatie	Komma	Na	1 100,54 €
Verenigd Koninkrijk	Komma	Punt	Voor	£ 1,100.54
Ierland	Komma	Punt	Voor	€ 1,100.54

Bezahlen wie ein Schweizer

Zorg voor een optimale check-out

Exit-rate bij betaalmethodes in check-out





**Succesvol internationaliseren vereist
goed luisteren naar de lokale klant en
veel aanpassingsvermogen!**



**Scan de QR & download
de bluepaper**